

Question

Après avoir brièvement présenté et résumé le(s) document(s), vous répondrez à la question : Quels mécanismes font que des individus, même intelligents et éduqués, croient et propagent de fausses informations sur internet ?

Questions préparatoires

Ces questions ne sont là que pour vous aider à comprendre le document. Leurs réponses n'apparaîtront pas forcément dans la réponse à la question principale.

1. (Doc. 1) Que veut dire qu'un contenu est « viral » ?
2. (Doc. 1) Qu'est-ce qui fait qu'un contenu est plus viral qu'un autre ?
3. (Doc. 2) Quels sont les deux systèmes de prise de décision dans le cerveau ? Pourquoi le cerveau utilise-t-il davantage le premier que le second ?
4. (Doc. 2) Quelle est la conséquence pour l'analyse des informations trouvées sur internet ?
5. (Doc. 3) Que se passe-t-il pour le cerveau quand il est confronté à trop d'informations ?
6. (Doc. 3) Pourquoi est-ce important pour les réseaux sociaux davantage que, par exemple, pour la lecture de journaux papier ?

Barème

- ⚠ **Avertissements** ⚠ Votre note ne pourra pas être supérieure à la moyenne :
- si votre podcast n'est que la liste des réponses aux questions préparatoires ;
 - si votre texte de présentation est la transcription de votre podcast.

Texte de présentation	(... / 4)	Prestation	(... / 6)
Titre	Vous avez proposé un titre, court, clair, et percutant.	Pertinence	Le contenu est pertinent et intéressant. Il n'y a pas hors sujet, et la question a sa réponse.
Forme	Vous avez rendu une courte présentation, en français correct, sans (trop) de fautes d'orthographe.	Vulgarisation	Le contenu est suffisamment vulgarisé pour que les auditeurs et auditrices ne connaissant ni le sujet ni le document le comprennent.
Fond	Elle présente correctement le podcast, pour donner envie de l'écouter.	Plan	Le contenu est structuré.
Bibliographie	Elle est présente, et les références sont assez précises pour pouvoir retrouver le document d'origine.	Bibliographie	Vous citez le ou les documents présentés.
		Crédits	Vous citez tous les membres du groupes (même celles et ceux que ne parlent pas), en respectant le nom ou pseudonyme choisi.

Question

Après avoir brièvement présenté et résumé le(s) document(s), vous répondrez à la question : Quels mécanismes font que des individus, même intelligents et éduqués, croient et propagent de fausses informations sur internet ?

Questions préparatoires

Ces questions ne sont là que pour vous aider à comprendre le document. Leurs réponses n'apparaîtront pas forcément dans la réponse à la question principale.

1. (Doc. 1) Que veut dire qu'un contenu est « viral » ?
2. (Doc. 1) Qu'est-ce qui fait qu'un contenu est plus viral qu'un autre ?
3. (Doc. 2) Quels sont les deux systèmes de prise de décision dans le cerveau ? Pourquoi le cerveau utilise-t-il davantage le premier que le second ?
4. (Doc. 2) Quelle est la conséquence pour l'analyse des informations trouvées sur internet ?
5. (Doc. 3) Que se passe-t-il pour le cerveau quand il est confronté à trop d'informations ?
6. (Doc. 3) Pourquoi est-ce important pour les réseaux sociaux davantage que, par exemple, pour la lecture de journaux papier ?

Barème

- ⚠ **Avertissements** ⚠ Votre note ne pourra pas être supérieure à la moyenne :
- si votre podcast n'est que la liste des réponses aux questions préparatoires ;
 - si votre texte de présentation est la transcription de votre podcast.

Texte de présentation	(... / 4)	Prestation	(... / 6)
Titre	Vous avez proposé un titre, court, clair, et percutant.	Pertinence	Le contenu est pertinent et intéressant. Il n'y a pas hors sujet, et la question a sa réponse.
Forme	Vous avez rendu une courte présentation, en français correct, sans (trop) de fautes d'orthographe.	Vulgarisation	Le contenu est suffisamment vulgarisé pour que les auditeurs et auditrices ne connaissant ni le sujet ni le document le comprennent.
Fond	Elle présente correctement le podcast, pour donner envie de l'écouter.	Plan	Le contenu est structuré.
Bibliographie	Elle est présente, et les références sont assez précises pour pouvoir retrouver le document d'origine.	Bibliographie	Vous citez le ou les documents présentés.
		Crédits	Vous citez tous les membres du groupes (même celles et ceux que ne parlent pas), en respectant le nom ou pseudonyme choisi.

Bruno Patino « *Sur Facebook, l'information est structurellement défavorisée* », **Le Un, n°252, 5 juin 2019.**

<https://le1hebdo.fr/journal/facebook-la-nouvelle-fabrique-de-l-opinion/252/article/sur-facebook-l-information-est-structurellement-dfavorise-3357.html>

Ensuite, le but étant que les usagers restent sur la plateforme, Facebook s'arrange pour qu'une information soit partagée le plus rapidement possible, à un nombre de personnes le plus élevé possible. Donc tout dépend de la viralité du contenu. Sa viralité peut être naturelle, elle sera alors d'autant plus forte que le message joue sur la réaction et les émotions plutôt que sur la réflexion et la distance : l'humour, l'outrance, l'indignation génèrent davantage de dopamine que le contenu modéré, sérieux, qui est alors désavantagé.

Olivier Houdé *Le cerveau doit apprendre à résister*, **Le Un, n°252, 5 juin 2019.**

<https://le1hebdo.fr/journal/facebook-la-nouvelle-fabrique-de-l-opinion/252/article/le-cerveau-doit-apprendre-rsister-3358.html>

Il existe dans notre cerveau trois systèmes de connexions entre neurones : les heuristiques, des connexions rapides, intuitives, mais aussi approximatives et émotionnelles (c'est le système 1) ; les algorithmes logiques, rationnels et exacts, réfléchis mais plus lents (système 2) ; et un système d'arbitrage (système 3), qui permet d'inhiber les heuristiques du système 1 pour activer la logique du système 2. [...]

Ces travers humains sont aussi amplifiés, décuplés, par Homo connecticus sur les réseaux sociaux via les fameuses et délétères fake news, les fausses informations et les rumeurs infondées. Ces dernières ressortent d'une heuristique bien connue, l'heuristique de crédibilité — un biais cognitif qui fait qu'on retient ce qui est crédible ou que l'on a envie de croire — mais pas du tout d'un algorithme logique de validité — c'est-à-dire d'une vérification systématique des informations et des raisonnements. Une telle vérification demande un effort cognitif et du temps. C'est le système 2. Or, le cerveau humain, si complexe soit-il, est paresseux et se borne souvent au système 1 !

Eoin O'Carroll, *Trop d'infos tue l'info*, **The Christian Science Monitor, 27 juin 2017 (traduit par Courrier International hors-série n° 63).**

<https://www.courrierinternational.com/article/lere-des-fake-news-trop-dinfos-tue-linfo>

À l'aide de cette modélisation mathématique, l'équipe [...] de l'université de l'Indiana confirme de manière statistique que lorsque les personnes sont inondées d'un flux régulier d'informations de bonne et de mauvaise qualité, même les plus critiques commencent à avoir du mal à distinguer les faits de la fiction.

[...]

Cette étude révèle un phénomène que les psychologues connaissent depuis longtemps : trop d'informations entrave la prise de décision : « Le point central de cet article est le suivant : ce que les neuroscientifiques avaient déjà démontré sur le plan biologique a des implications très concrètes et très prosaïques dans notre quotidien », explique Daniel Levitin [...].

Bruno Patino « *Sur Facebook, l'information est structurellement défavorisée* », **Le Un, n°252, 5 juin 2019.**

<https://le1hebdo.fr/journal/facebook-la-nouvelle-fabrique-de-l-opinion/252/article/sur-facebook-l-information-est-structurellement-dfavorise-3357.html>

Ensuite, le but étant que les usagers restent sur la plateforme, Facebook s'arrange pour qu'une information soit partagée le plus rapidement possible, à un nombre de personnes le plus élevé possible. Donc tout dépend de la viralité du contenu. Sa viralité peut être naturelle, elle sera alors d'autant plus forte que le message joue sur la réaction et les émotions plutôt que sur la réflexion et la distance : l'humour, l'outrance, l'indignation génèrent davantage de dopamine que le contenu modéré, sérieux, qui est alors désavantagé.

Olivier Houdé *Le cerveau doit apprendre à résister*, **Le Un, n°252, 5 juin 2019.**

<https://le1hebdo.fr/journal/facebook-la-nouvelle-fabrique-de-l-opinion/252/article/le-cerveau-doit-apprendre-rsister-3358.html>

Il existe dans notre cerveau trois systèmes de connexions entre neurones : les heuristiques, des connexions rapides, intuitives, mais aussi approximatives et émotionnelles (c'est le système 1) ; les algorithmes logiques, rationnels et exacts, réfléchis mais plus lents (système 2) ; et un système d'arbitrage (système 3), qui permet d'inhiber les heuristiques du système 1 pour activer la logique du système 2. [...]

Ces travers humains sont aussi amplifiés, décuplés, par Homo connecticus sur les réseaux sociaux via les fameuses et délétères fake news, les fausses informations et les rumeurs infondées. Ces dernières ressortent d'une heuristique bien connue, l'heuristique de crédibilité — un biais cognitif qui fait qu'on retient ce qui est crédible ou que l'on a envie de croire — mais pas du tout d'un algorithme logique de validité — c'est-à-dire d'une vérification systématique des informations et des raisonnements. Une telle vérification demande un effort cognitif et du temps. C'est le système 2. Or, le cerveau humain, si complexe soit-il, est paresseux et se borne souvent au système 1 !

Eoin O'Carroll, *Trop d'infos tue l'info*, **The Christian Science Monitor, 27 juin 2017 (traduit par Courrier International hors-série n° 63).**

<https://www.courrierinternational.com/article/lere-des-fake-news-trop-dinfos-tue-linfo>

À l'aide de cette modélisation mathématique, l'équipe [...] de l'université de l'Indiana confirme de manière statistique que lorsque les personnes sont inondées d'un flux régulier d'informations de bonne et de mauvaise qualité, même les plus critiques commencent à avoir du mal à distinguer les faits de la fiction.

[...]

Cette étude révèle un phénomène que les psychologues connaissent depuis longtemps : trop d'informations entrave la prise de décision : « Le point central de cet article est le suivant : ce que les neuroscientifiques avaient déjà démontré sur le plan biologique a des implications très concrètes et très prosaïques dans notre quotidien », explique Daniel Levitin [...].